

СОЗДАНИЕ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА ДЛЯ ЖИВОТНЫХ «ФАУНХАУС»

Деркач А.И., Будилович А.П.,
студенты 4 курса ИПД

Научный руководитель:
магистр экономических наук, старший
преподаватель С.М. Мицкевич (УО «Институт
предпринимательской деятельности»)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика оказываемых услуг: оказание комплекса услуг для животных в течение всего года: передержка в гостинице, оказание ветеринарных услуг, проведение ухаживающих процедур, реализация товаров для животных.

Основной потребительской группой можно выделить владельцев кошек и собак. При этом целевым сегментом являются жители г. Минска в возрасте 26–56 лет с уровнем дохода не менее 3 млн руб.

Конкурентными преимуществами данного проекта являются открытие гостиницы с сопутствующими услугами, которая будет представлять широкий ассортимент продукции, предоставление дополнительных услуг, индивидуального подхода к потребностям каждого клиента и его питомца.

Основной целью деятельности ЧУП «ФаунХаус» является получение прибыли.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: прямое инвестирование внутри страны (банковский кредит).

Стоимость бизнес-проекта: 1 200 млн руб.

Суммарная потребность в инвестициях:
1 200 млн руб.,

в т. ч. по источникам:

кредитов банков: 1 200 млн руб.

Направления использования инвестиций: строительные работы, закупка оборудования.

Показатели эффективности проекта:

ставка дисконтирования: 20 %;

динамический срок окупаемости проекта:
0,8 года;

индекс доходности: 1,22;

внутренняя норма доходности: 37,5 %;

чистый дисконтированный доход: 527,7 млн руб.

Дата составления инвестиционного предложения: 10.09.2014.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: Создание гостиничного комплекса для животных «ФаунХаус».

Данный бизнес-проект разработан для создания комплекса услуг для животных «ФаунХаус», функционирующего круглый год и включающего в себя гостиницу для животных, «салон красоты», ветеринарную лечебницу, ветеринарную аптеку и зоомагазин.

Основной целью является быстрое и качественное обслуживание клиентов с максимальным вниманием к ним и предложением наиболее качественных услуг в области передержки животных, оказания ветеринарных услуг и ухаживающих процедур.

Так как гостиничный комплекс для животных «ФаунХаус» будет располагаться в г. Минске, то основным его преимуществом можно назвать месторасположение, его непосредственная близость к потребителям, а также то, что он является единственным учреждением, оказывающим весь комплекс услуг для животных (таблица 1).

На сегодняшний день развитие сферы обслуживания вышло на значительно более высокий уровень.

Таблица 1 – Факторы конкурентоспособности

Факторы	Гостиничный комплекс для животных «Фаунхаус»	Конкуренты
Качество	Комфортабельные отдельные номера для каждого животного. Квалифицированные специалисты. Высокий уровень обслуживания. Весь спектр услуг для животных	Оказание лишь отдельных услуг. Оказание услуг по передержке животных на низком качественном уровне
Местонахождение	г. Минск. Отдельно стоящее здание	Пригород. Содержание животных в квартире
Уровень цены	Средняя	Средняя
Исключительность товаров	Не имеющий аналогов на рынке	Нераспространенный
Ассортимент	Широкий.	Узкий
Репутация фирмы	Фирма новая	Сомнительная

В связи с этим успешно развивается и бизнес гостиниц для животных. В настоящее время в г. Минске не существует ни одной гостиницы для домашних животных, но уже есть значительный спрос на подобные услуги.

Предлагаемый проект направлен на защиту домашних животных, является экономически обоснованным и имеет конкретную социальную значимость для жителей г. Минска. Данное предложение в перспективе может быть реализовано и в областных городах нашей страны, где рассматриваемая проблема также стоит очень остро.

2. Продукция

Предметом деятельности гостиничного комплекса для животных «ФаунХаус» является оказание услуг для животных, а именно: передержка в гостинице, оказание ветеринарных услуг, проведение ухаживающих процедур, реализация товаров для животных.

Гостиница оказывает услуги по передержке домашних животных во время того, как их владельцы находятся в отпуске, командировке или слишком загружены делами. Непосредственными оказываемыми услугами являются проживание, питание, прогулки с животными, но также за дополнительную плату возможно проведение дрессировки, стрижки.

Салон оказывает услуги по стрижке животных, а также уходу за кожей и шерстью кошек и собак.

В ветеринарной лечебнице проводится диагностика, лечение, вакцинация и другие услуги. Здесь же будет располагаться аптека, что позволит сразу

приобрести необходимые медикаменты для лечения питомца и тем самым сэкономить время хозяину.

В зоомагазине предлагаются корма, игрушки, одежда и аксессуары для животных.

Комплекс будет располагаться в черте г. Минска, находясь в непосредственной близости к потенциальным клиентам и обеспечивая максимальное удобство.

В гостинице предполагаются стандартные номера и номера-«люкс» для собак и кошек, вводится демократическая ценовая политика и строгий контроль за качеством обслуживания и профессионализмом персонала.

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты			+
– лицензирования продукции		+	
– лицензирования вида деятельности		+	
– сертификации продукции		+	

3. Маркетинговые исследования

По данным опроса, домашнее животное есть у 56 % семей, состоящих из четырех человек, у 51 % – из трех человек, у 41 % – из двух человек, а также у 28 % одиноких людей. Следовательно, необходимо вовремя удовлетворить нарастающую потребность в гостиницах для животных и занять пока пустующую нишу рынка. Исходя из того, что домашние живот-

Таблица 2 – SWOT-анализ гостиничного комплекса для животных «ФаунХаус»

Внешние факторы	Возможности:	Угрозы:
Внутренние факторы	1. Расширение перечня оказываемых услуг (комплекс полного ухода за животными). 2. Привлечение инвесторов, постоянных поставщиков (одежда, лекарства, витамины и добавки, краска). 3. Благоприятная политика государства в отношении малых предприятий	1. Рост инфляции. 2. Снижение общего уровня покупательной способности. 3. Недостаточная распространенность культуры и статуса потребления услуги. 4. Высокие требования к профессиональному уровню персонала
Сильные стороны: 1. Высококвалифицированные специалисты. 2. Современное оборудование. 3. Широкий ассортимент. 4. Высокое качество обслуживания. 5. Доступные цены. 6. Удобное географическое положение (в черте г. Минска)	Поле «СИБ» стратегия, учитывающая конкурентные преимущества и возможности внешней среды позволит занять прочные позиции на рынке	Поле «СИУ» оптимальное соотношение цена/качество позволит минимизировать угрозу снижения выручки из-за падения спроса
Слабые стороны: 1. Недостаточный управленческий опыт. 2. Недостаточная известность на рынке данных услуг	Поле «СЛВ» привлечение постоянных поставщиков качественной продукции позволит сформировать положительный имидж предприятия, и высококвалифицированный персонал	Поле «СЛУ» недостаточный управленческий опыт и неблагоприятные условия внешней среды могут стать угрозой существованию предприятия

ные есть в среднем у половины населения г. Минска (1 млн человек), но путешествует и выезжают всего 30 % жителей, потенциальными клиентами на разных этапах функционирования гостиницы можно считать 3 тыс. человек. Данная отрасль с каждым годом набирает обороты и в настоящее время бизнес, связанный с домашними животными, такой как парикмахерская для животных или ветеринарная клиника, приносит существенный доход.

Целевым сегментом для данного гостиничного комплекса будут являться владельцы домашних животных г. Минска в возрасте 26–56 лет с уровнем дохода более 3 млн руб.

С целью выявления и анализа ограничений и возможностей, сильных и слабых сторон предприятия был проведен SWOT-анализ (таблица 2).

Проведенный SWOT-анализ показал, что главными конкурентными преимуществами данного проекта являются открытие гостиницы с сопутствующими услугами, которая будет представлять широкий ассортимент продукции, ведение дополнительных услуг, индивидуального подхода к потребностям каждого клиента и его питомца.

В настоящее время в Минске практически нет прямых конкурентов, поэтому целесообразно именно в данный момент выйти на рынок и успешно на нем закрепиться, так как по прогнозам специалистов бизнес, связанный с домашними животными, начнет приносить солидный доход их владельцам.

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта:

1 200 млн руб.;

суммарная потребность в инвестициях:

1 200 млн руб.;

динамический срок окупаемости: 0,8 года;

чистый дисконтированный доход: 527,7 млн руб.;

внутренняя норма доходности: 37,5 %;

индекс доходности: 1,22.

5. Предложения инвестору

Проведенные расчеты показывают, что для осуществления данного проекта необходимо привлечение банковского кредита в размере 505 млн руб. Источником кредитования является коммерческий банк ЗАО «Белорусский Банк Малого Бизнеса».